

специализированными предприятиями и потребность в промываемых вагонах ограничена. Таким образом, по нашему мнению, при оценке эффективности каждой услуги, необходимо учитывать не только величину рентабельности, но и объем выполняемых работ. Для этого целесообразно использовать методы рейтинговой оценки, позволяющие получить комплексный показатель эффективности выполняемых услуг¹.

Е. С. Коровина, А. С. Сипер

Российский государственный профессионально-педагогический университет

КОЛЛЕКТОРСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Согласно данным, предоставленным Центральным Банком России, объемом просроченной задолженности на 2007-2008 гг. по выданным кредитам составляет 2,8 млрд. долл., но по оценкам экспертов, реальная «просрочка» может иметь показатели как минимум в три раза больше. К 2010 году эта цифра выросла почти в 4 раза.

К коллекторам обращаются за помощью в возврат сложных долгов, просроченных на более длительный срок (от 60-90 дней), когда банк уже исчерпал свои механизмы воздействия. Ниже приведен анализ коллекторской деятельности в России.

Актуальность работы: невозврат кредитов от физических и юридических лиц вынуждает банки повышать плату за них в виде повышенной процентной ставки. Это снижает доступность кредитов для заемщиков

В связи с ростом случаев «просрочки», задержки, невыплаты долга банкам и иным кредитным организациям, возникает необходимость обращения за «помощью» к коллекторским агентствам.

Коллекторская деятельность – это юридические и фактические действия, совершенные субъектом коллекторской деятельности, направленные на добровольное погашение Должником в пользу Кредитора просроченной задолженности, проводимые без обращения в суд, либо без применения процедуры принудительного взыскания.

¹ Программа развития ДТСК ОАО «РЖД» за период 2012-2013 гг.

В мире существует две одинаково применяемые схемы работы коллекторов с проблемными долгами.

В первом случае коллекторская организация действует как предприятие, оказывающее юридические услуги по возврату дебиторской задолженности третьих лиц. При этом основными направлениями работы являются телефонные беседы и встречи с должником.

Во втором случае коллекторская организация приобретает долги за сумму более низкую, чем сумма долга. При этом она несет определенные риски невозврата долга, но и приобретает возможность работать от своего имени.

Коллекторский бизнес в России, не смотря на ряд неурегулированных вопросов, развивается. Оно вошло практически во все отрасли: банковское, корпоративное, инвестиционное, отраслевое, финансовое коллекторство.

На сегодняшний день коллекторский рынок испытывает серьезное давление кризиса и вынужден работать в сложных условиях падения платежеспособности населения и роста себестоимости взыскания.

Кроме того, по стране прокатилась массовая волна обвинений в адрес ряда коллекторских компаний в некорректных методах работы.

Следует отметить, что действующее законодательство и практический опыт не позволяют банкам ни эффективно провести оценку потенциального заемщика, ни осуществить добровольно-принудительное исполнение обязательств должника в случае невозврата кредита.

По сложившейся практике, банки предпочитают перекладывать эти риски на самого заемщика путем повышения кредитных процентов.

Затем по истечению установленного срока нереальная для взыскания ссуда выводится с балансов и списывается за счет портфельных резервов.

Таким образом, анализ показал, что в условиях экономического кризиса коллекторская деятельность не может быть осуществлена, как доходный бизнес.

Список литературы:

1. Жданухин Д.Ю. Практика коллекторской деятельности. Как взыскивать долги - сборник статей. М.: Ростнадзор, 2009. 244 с.
2. Замулина И. Банки не смогут без агентств по сбору долгов. // РБК Кредит, 07.08.2007.
3. Малкин О. В. Управление задолженностью: стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов. М.: Вершина, 2008. 208 с.